

#### **1.4. Внешнеэкономические источники ресурсного обеспечения модернизации**

Современная конкуренция основывается на динамично сменяющихся друг друга инновациях, полученных благодаря использованию научно технических знаний. Высокие результаты научно технической и инновационной деятельности позволяют создавать передовые производственные технологии и осваивать выпуск на их основе новых видов изделий, что в конечном счете является важным фактором роста производительности труда, снижения себестоимости продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности за счет новых потребительских свойств. Технологическое развитие государства обеспечивается за счет внедрения новых технологий, разработанных внутри страны, либо посредством их трансфера из за рубежа.

Практически все теории, рассматривающие технологию как фактор производства, объясняют с помощью различий в обеспеченности технологией международную торговлю товарами, произведенными на ее основе, либо международную торговлю самой технологией в виде патентов, лицензий, ноу хау, которые также являются специфическими товарами. Теории абсолютных и сравнительных преимуществ предполагали различия в технологии производства товаров между странами, что приводило к различным уровням производительности труда и служило основой торговли. Теория соотношения факторов производства исходила из того, что товары производятся в разных странах с помощью одинаковой технологии. Если технологию рассматривать как один из факторов производства, то более приближена к действительности предпосылка о том, что страны используют различную технологию для производства товаров, которыми они торгуют. Она может также вписаться в классическую теорию соотношения факторов производства. Однако вопрос о том, как изменение технологии со временем влияет на международную торговлю, остается открытым. Ответом на этот вопрос стала группа моделей динамических технологических различий между странами, с помощью которых объясняется если не вся международная торговля, то хотя бы ее часть, связанная с торговлей новыми технологически емкими товарами.

##### **Модели международной торговли с учетом фактора технологии**

В 1961 г. американский экономист М. Портер разработал модель технологического разрыва, который является причиной международной торговли. В соответствии с этой моделью разработка новой технологии, или нового технологического процесса, дает странам времен

ную монополию в производстве и экспорте основанного на ней товара. Страна, первой создавшая некую новую технологию и начавшая производить на ее основе товары, становится экспортером этих товаров и заключенной в них технологии в другие страны, даже если у этой страны нет относительного преимущества перед другими странами по остальным факторам производства. По мере того как товары, произведенные с помощью новой технологии, распространяются по миру, страна-изобретатель теряет монополию на обладание ею, поскольку технический прогресс в других странах также не стоит на месте. Данная модель была развита другим американским экономистом, Р. Вернером, который в 1966 г. опубликовал статью, описывающую модель цикла жизни товара, которая может рассматриваться и как самостоятельная теория международной торговли, и как теория, развивающая теорию сравнительной обеспеченности факторами производства. Но, в отличие от нее, она исследует сравнительное преимущество стран не в статике, а в динамике.

### **Теории жизненного цикла технологий**

Теория цикла жизни исходит из того, что некоторые страны специализируются на производстве и экспорте технологически новых товаров, тогда как другие — на производстве уже известных товаров. Наиболее развитые страны, обладающие большим капиталом и квалифицированной рабочей силой, в состоянии инвестировать больше средств в технологические нововведения и, производя на их основе новую продукцию, получать динамическое сравнительное преимущество перед другими странами. В соответствии с этой теорией товар проходит пять стадий жизни в международной торговле.

Стадия I называется *стадией нового продукта*. Новый продукт производится и потребляется в возрастающих масштабах только в той стране, где он был разработан. Обычно производство начинается с небольших масштабов и полностью ориентировано на внутренний рынок. Качество товара доводится производителем до требуемого уровнем.

Стадия II называется *стадией роста продукта*. Товар совершенствуется, растут его продажи на внутреннем рынке и начинается его экспорт за рубеж. Иностранной конкуренции пока нет, и страна имеет временную монополию в производстве и торговле данным товаром.

Стадия III называется *стадией зрелости товара*. Технология товара отработана уже настолько, что становится неразумным его дальнейшее производство только в самой стране, которая его разработа

ла, с помощью ее рабочей силы. Куда эффективнее оказывается перенести часть уже стандартизированного производства в другие страны, где стоимость рабочей силы значительно ниже. Другие страны начинают производить данный продукт по лицензии для своего внутреннего рынка.

Стадия IV называется *стадией падения производства товара*. Используя более дешевую рабочую силу, имитирующая страна начинает не только поставлять товар на свой внутренний рынок, но и продавать его на рынке страны, разработавшей товар, вытесняя с него местных производителей. Конкуренция технологий переходит в плоскость ценовой конкуренции. Внутреннее производство в стране, разработавшей товар, быстро падает, и экспорт прекращается.

Стадия V называется *стадией прекращения внутреннего производства товара*. На ней имитирующая страна настолько опережает страну — разработчика товара, — что последняя в итоге вынуждена вообще прекратить его внутреннее производство и насыщать внутренний рынок только за счет импорта из-за рубежа. Страна-разработчик вынуждена создавать новый товар, который пока не известен зарубежным странам.

История научно-технической революции второй половины XX в. дает многочисленные подтверждения модели технологического цикла жизни товара. Однако в практике международной экономики односторонне часто встречается как последовательное внедрение технологических новшеств в своей стране и за рубежом, так и одновременное. С одной стороны, последовательное внедрение в соответствии с моделью цикла жизни товара позволяет дольше сохранить технологическое лидерство и, следовательно, увеличить прибыльность его монопольного использования. С другой стороны, одновременное внедрение технологий внутри страны и за рубежом более приемлемо для товаров с коротким жизненным циклом в целях быстрого извлечения максимального коммерческого эффекта.

### **Формы международной передачи технологий**

Международная передача технологии может осуществляться в следующих основных формах.

□ Патентные соглашения (patent agreement) — международная сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента. Обычно мелкие узкоспециализированные фирмы, которые не в состоянии сами внедрить изобретение в производство, продают патенты крупным корпорациям.

□ Лицензионные соглашения (licensing agreement) — международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.

□ Ноу хау (know how) — предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества. Предметом купли продажи в данном случае обычно являются незапатентованные изобретения, имеющие коммерческую ценность.

□ Инжиниринг (engineering) — предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования. Они включают широкий комплекс мероприятий по подготовке технико-экономического обоснования проектов, осуществлению консультаций, надзора, проектирования, испытаний, гарантийного и послугарантийного обслуживания.

Формы передачи технологий по своему экономическому содержанию (рис. 1.2) делятся на коммерческие (возмездные) и некоммерческие (безвозмездные).

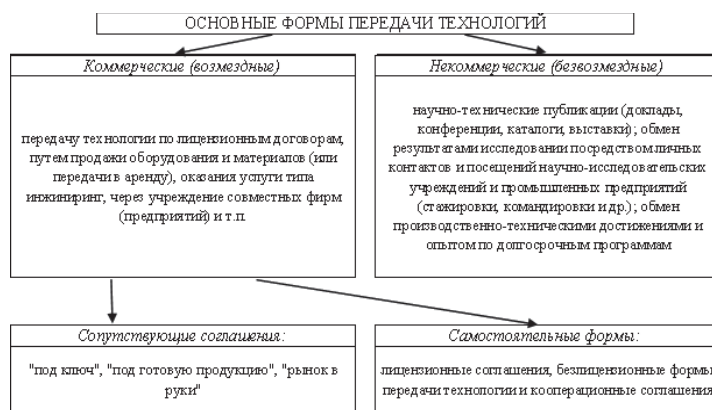


Рис. 1.2. Формы передачи технологий по экономическому содержанию

К некоммерческим формам передачи технологии относят: научно-технические публикации (доклады, конференции, каталоги, выставки); обмен результатами исследований посредством личных контактов и посещениях научно-исследовательских учреждений и про-

мышленных предприятий (стажировки, командировки и др.); обмен производственно техническими достижениями и опытом по долго срочным программам.

К коммерческим формам передачи технологии относят передачу технологии по лицензионным договорам, путем продажи оборудования и материалов (или передачи в аренду), оказания услуги типа инжиниринг, через учреждение совместных фирм (предприятий) и т. п.

Коммерческие формы передачи технологии подразделяются на сопутствующие соглашения («под ключ», «под готовую продукцию») и самостоятельные формы (лицензионные соглашения, безлицензионные формы передачи технологии и кооперационные соглашения).

Из сопутствующих форм передачи технологии соглашения на условиях «BOT» (building, operation, transmit — строить, эксплуатировать, передавать) и «рынок в руки» (с обеспечением сбыта продукции) встречаются в настоящее время довольно редко.

Соглашения «под ключ» широко распространены во многих странах. Они предполагают поручение фирме исполнителю (подрядчику) научно технических разработок, поставок необходимого оборудования и строительства промышленного или иного объекта от стадии проектирования до поставок и монтажа оборудования. Позволяя заинтересованным сторонам приступить к выпуску высокотехнологичной продукции, не имея для этого соответствующего научно технического задела, соглашения «под ключ» обеспечивают возможность приобретения не только определенных технических, но и управленческих знаний, и обходятся заказчику дешевле, чем самостоятельное выполнение всего комплекса работ. Однако злоупотреблять выдачей заказов с исполнением «под ключ» не рекомендуется, так как возможно возникновение и углубление технологической зависимости заказчика от подрядчика. Отмечается, что строительство заводов «под ключ», закупка комплектного оборудования, отдельных объектов техники и другие торговые операции, по которым ноу хау не передается, позволяют только временно, в пределах морального старения, эксплуатировать закупленную новую технику, но не дают возможности ее воспроизвести, создать более совершенную, а следовательно, ликвидировать наметившееся или сложившееся отставание.

Соглашение под «готовую продукцию» является более совершенной и сложной формой приобретения технологии. Она отличается тем, что покупатель получает предприятие в свое распоряжение только после начала производства продукции.

Как уже было отмечено, одной из основных форм международной передачи технологий является лицензионная торговля. Ее предметом выступают патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний. В большинстве случаев предметом купли продажи являются права на использование за рубежом запатентованного изобретения. По способу передачи технологии лицензионные соглашения делятся на самостоятельные, когда технология или технологические знания передаются независимо от их материального носителя, и сопутствующие, когда лицензия предоставляется в рамках более широкого контракта на поставку технологического оборудования и оказание инжиниринговых услуг.

Лицензии продаются на основе лицензионного соглашения, которое устанавливает вид лицензии (патентная, беспатентная), характер и объем прав на использование технологии (простая, исключительная, полная), производственную сферу и территориальные границы использования предмета лицензии.

В мировой практике наибольшее распространение получили следующие виды лицензий:

- патентная лицензия — документ, подтверждающий передачу права использования патента без соответствующего ноу хау;
- беспатентная лицензия — документ, подтверждающий право использовать ноу хау без патентов на изобретение;
- неисключительная лицензия — лицензия, оставляющая лицензиару право предоставлять лицензии на данную технологию и другим лицензиатам на данной территории;
- исключительная лицензия — лицензия, предусматривающая монопольное право лицензиата использовать технологию, и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии и ноу хау и их продажи на определенной территории;
- полная лицензия — лицензия, предоставляющая лицензиату исключительное право на использование патента или ноу хау в течение срока действия соглашения, и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятельного использования предмета лицензии в течение этого срока.

Лицензионное соглашение обычно предусматривает право свободного экспорта лицензионной продукции либо частичное или полное его запрещение. В него также включается условие, в соответствии с которым лицензиар обязан предоставлять лицензиату информацию

об усовершенствованиях, которые претерпела лицензионная технология в течение действия соглашения.

Ключевым элементом лицензионных соглашений выступают платежи. Лицензионные платежи (licensefees) — вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения.

Практикуется несколько основных видов лицензионных платежей.

□ Роялти (royalty) — периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, зависящие от размера прибыли, получаемой от коммерческого использования лицензии. Роялти могут устанавливаться в виде определенных фиксированных ставок в процентах и выплачиваться лицензиатом через согласованные промежутки времени — ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, к определенной дате. Они могут исчисляться, исходя из объема прибыли, суммы продаж, отпускной цены, и обычно составляют 3–5 %. Более высокие ставки роялти обычно устанавливаются на первый год действия соглашения и при поставках производимых товаров на экспорт.

□ Паушальный платеж — зафиксированный в соглашении единовременный платеж, не связанный во времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основе экспертных оценок. Этот тип платежа обычно используется при поставках комплектов оборудования, когда стоимость технологии включается в стоимость оборудования, когда лицензиат хочет избежать контроля лицензиара за последующим использованием технологии, когда существуют опасения относительно возможности перевода периодических платежей за границу.

□ Участие в прибыли — отчисление в пользу лицензиара части прибыли, полученной лицензиатом от коммерческого использования предмета лицензии. Обычно участие лицензиара в прибыли лицензиата фиксируется на уровне до 30 % при предоставлении исключительной и 10 % при предоставлении неисключительной лицензии.

□ Участие в собственности — передача лицензиатом лицензиару части акций своих предприятий в качестве платежа за предоставленную лицензию. Этот вид оплаты практикуется ТНК, стремящимися установить контроль над собственностью за теми иностранными предприятиями, которые используют их технологию.

К безлицензионным формам относят передачу технологии посредством следующих способов.

□ Поставки оборудования и материалов. Являясь традиционными формами торговли, они способствуют расширению технологического обмена. Практически каждый контракт по экспорту и импорту станочного оборудования включает раздел по передаче технологии (монтаж, наладка и т. п.). Часто стоимость передаваемой технологии сопоставима и даже превышает стоимость поставляемого оборудования.

□ Предоставление услуг типа инжиниринг. Услуги типа инжиниринг оказываются за плату в соответствии со специально заключаемым контрактом.

□ Создания совместных фирм (предприятий). Создание смешанных компаний объединенных рисков (jointventures) как быстро развивающаяся форма технологического обмена получила распространение начиная с 1960 х гг. При этом вклад одной из сторон осуществляется в форме передачи научно технических знаний, а иногда и своей репутации путем предоставления права использовать в совместной деятельности хорошо известное фирменное наименование. В последнем случае можно говорить о франшизе или дистрибьюторстве товаров и услуг.

□ Передачи оборудования в аренду, которая в зависимости от сроков действия договоров подразделяется на рейтинг (до 1 года), хайринг (от 1 года до 2–3 лет) и лизинг (свыше 3 лет).

К кооперационным соглашениям относятся соглашения, предметом которых являются: осуществление специализированного производства узлов и деталей по технологии одного из партнеров; взаимное предоставление технологии с последующим обменом и сборкой; совместная разработка изделий, включая проектирование, изготовление и сборку. Выделяются следующие виды производственной кооперации.

□ Подрядное кооперирование. Стороны заключают договор на изготовление определенного изделия из материала заказчика или поставщика. В рамках такого договора на коммерческой основе часто передаются ноу хау и техническая документация. При осуществлении работ по заказу нередко имеет место долгосрочная аренда (лизинг) машин и оборудования заказчика, за которым сохраняется право собственности на них. Во всех случаях подрядного кооперирования, помимо представления ноу хау, документации и оказания технической помощи, проводится также совместное проектирование. Его цель — соответствие продукции техническим требованиям и стандартам заказчика.

□ Совместное производство. Здесь можно выделить два типа соглашений: кооперирование на основе лицензии, предоставляемой



одной из сторон, и кооперирование на основе взаимного обмена лицензиями. Возможно и совместное проектирование с использованием экспериментальных и производственных баз партнеров.

□ Комбинирование разных форм кооперации в зависимости от потребностей партнеров.

### Прямые иностранные инвестиции как канал передачи технологий

Как отмечают специалисты, хотя международная передача технологий происходит посредством множества путей, одним из доминирующих каналов являются ПИИ.

Мировая практика показывает прямую зависимость уровня экономического развития стран от объема притоков и оттоков ПИИ, что доказывает теория «Путь инвестиционного развития» (ПИР), разработанная английским ученым Дж. Даннингом совместно с голландским ученым Р. Нарулой в 1994 г.

Теоретическая модель учитывает и иллюстрирует позицию страны как нетто экспортера инвестиций (НЭИ), которая определяется как разница между объемами размещенных и привлеченных накопленных ПИИ (рис. 1.3).

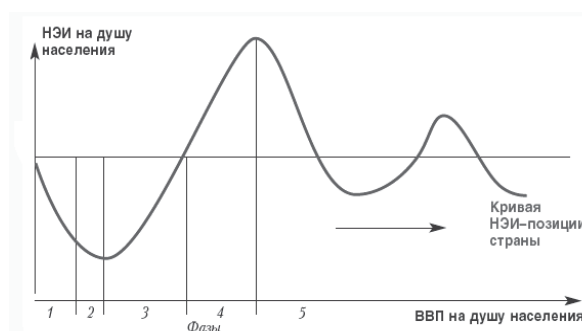


Рис. 1.3. Схема пути инвестиционного развития страны

Положительная НЭИ позиция показывает, что страна является чистым экспортером ПИИ, и, наоборот, в случае отрицательной НЭИ позиции — чистым импортером ПИИ.

Вышеназванная модель доказывает, что в своем развитии страны проходят пять фаз (стадий), которые можно выделить в соответствии с показателем их экономического развития (ВВП на душу населения) и их склонностью быть реципиентами инвестиций и/или внешними инвесторами (НЭИ на душу населения). Страны с трудо

емкими, низкотехнологичными производствами, а также страны, где превалирует добывающая промышленность, почти всегда являются нетто импортерами ПИИ и находятся в первой фазе экономического развития. Как только они начинают развивать капиталоемкое и высокотехнологичное производство, импорт ПИИ в эти страны усиливается (2-я и отчасти 3-я стадии). С ростом конкурентоспособности национальных компаний в стране растет экспорт ПИИ сначала предприятиями добывающих отраслей, а затем отраслей с высокой добавленной стоимостью (2-я и отчасти 3-я стадии). Для развитых стран характерна 4-я стадия, при которой экспорт ПИИ превышает их импорт, что объясняется высокой конкурентоспособностью национальных компаний и возможностью реализации ими зарубежных инвестиционных стратегий. Пятая стадия пути инвестиционного развития наступает, когда импорт и экспорт ПИИ фактически сбалансированы (характерна для стран — мировых лидеров в капиталоемких и высокотехнологичных секторах).

Исследования Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) показали, что в первой фазе ПИИ находились, наряду с наименее развитыми странами, Индия, Китай, Филиппины, Колумбия, во второй фазе — Саудовская Аравия, Турция, Мексика, Малайзия, Венгрия, Эстония, Словакия, в третьей фазе — Тайвань, ОАЭ, Сингапур, Гонконг, Кипр, Мальта, в четвертой фазе — Великобритания, Канада, Австралия, Италия, Германия, Франция, Финляндия, Бельгия, в пятой фазе — Швеция, США.

Основой в концепции ПИИ, согласно определениям международных экономических и финансовых организаций, является то, что ПИИ подразумевают установление долгосрочных отношений между прямым иностранным инвестором и предприятием, являющимся объектом ПИИ, а также существенную роль инвестора в управлении этим предприятием.

Под капиталом в форме ПИИ понимается капитал, вложенный прямым иностранным инвестором (напрямую или через другие предприятия) в предприятие прямого инвестирования в стране — импортере инвестиций либо полученный инвестором от такого предприятия.

Составными элементами ПИИ являются следующие компоненты:

- уставный (акционерный) капитал, охватывающий капитал от делений, все акции дочерних компаний и ассоциированных предприятий (как с правом, так и без права голоса) и другие вложения в создание активов;

- реинvestированные доходы, состоящие из доли прямого инвестора (пропорциональной его участию в капитале) в нераспределенных доходах предприятия прямого инвестирования;

□ прочий капитал, имеющий отношение к различным «межфирменным» операциям с долговыми обязательствами.

Среди трех основных компонентов ПИИ преобладают инвестиции в акционерный капитал. В последнем десятилетии XX в. на долю такой формы финансирования приходилось почти две трети суммарных потоков ПИИ.

Капитал в форме ПИИ может, во первых, непосредственно вкладываться в предприятие прямого инвестирования, где инвестору будет принадлежать на правах собственности доля определенного размера. При этом предприятием прямого инвестирования является предприятие, в котором прямому инвестору принадлежит 10 % (или более) простых акций или голосов либо соответствующий эквивалент собственности. Предприятие прямого инвестирования может быть создано иностранным инвестором двумя способами: путем основания нового («с нуля») или путем покупки уже существующего предприятия в стране, принимающей капитал (слияние или поглощение).

Во вторых, капитал в форме ПИИ может служить основой для создания филиалов ТНК на базе соглашений (франчайзинга, лицензионных соглашений, лизинга, концессии, схемы раздела продукции и других), в соответствии с которыми инвестор не имеет доли в уставном фонде или акционерном капитале предприятия партнера, но получает возможность существенно влиять на управление им.

Несмотря на то, что прямыми иностранными инвесторами могут быть различные экономические субъекты (частное лицо или группа частных лиц, компания или группа компаний, государства в лице правительств), мировая практика показывает, что чаще всего ими являются ТНК.

Инвестор, осуществляя долгосрочные капиталовложения, заинтересован в эффективном управлении предприятием прямого инвестирования. По этой причине в качестве капитала он использует следующие собственные активы: новые технологии, уникальный опыт в управлении, маркетинговые и научные исследования, развитую сеть поставок и продаж, бренды и торговые марки, возможность предоставления внутрифирменных кредитов, повышение квалификации работников и т. д. Таким образом, ПИИ сопровождаются многочисленными микроэкономическими эффектами, положительно влияющими на экономическое развитие страны, импортирующей ПИИ.

Потенциал существенного позитивного влияния ПИИ на экономическое развитие страны связан с тем, что прямые иностранные инвестиции — это не только источник финансирования деятельности

предприятия, а совокупность активов для прибыльного развития бизнеса при существенном влиянии компании инвестора на управление им. ПИИ отличаются от других форм международного движения капитала по двум основным критериям. Во первых, ПИИ осуществляются не просто за границей страны резидентства, а в пределах компании инвестора. Компания инвестор, расширяя свое присутствие за рубежом, является не чем иным, как ТНК. Поскольку ПИИ вкладываются в рамках одной компании, то, соответственно, являются ее собственностью и подразумевают контроль со стороны инвестора над использованием факторов производства. Понятие контроля компаний инвестором деятельности предприятия прямого инвестирования является ключевым в концепции ПИИ. Вторым отличием ПИИ от других форм международного движения капитала является то, что процесс ПИИ предполагает перемещение не только финансовых ресурсов через границу, но и других активов. В их число прежде всего включаются: технологии, оборудование, управленческий опыт, обучение и повышение квалификации работников; доступ к налаженной сети поставок сырья и ресурсов, а также к международной сети продаж ТНК; товарные знаки, бренды, рекламные сети и продукция. Таким образом, осуществляя прямые иностранные инвестиции, компания инвестор влияет на развитие непосредственно предприятия прямого инвестирования, отрасли и экономики страны реципиента в целом. В целом ПИИ могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на экономику принимающей инвестиции страны.

Последствия притока прямых иностранных инвестиций в экономику. Экономические эффекты притока ПИИ в стране реципиенте можно подразделить на три группы в зависимости от уровня протекания экономических процессов: микроэкономические, отраслевые и макроэкономические. Кроме того, ПИИ эффекты могут быть прямыми, то есть оказывать непосредственное влияние на развитие компании с иностранным капиталом и экономики страны в целом, а также косвенными, или вторичными (на отраслевом уровне).

Микроэкономические ПИИ эффекты связаны с прямой передачей на предприятие прямого инвестирования активов компании инвестора (передача технологий, передача управленческого опыта, помощь в стратегической реструктуризации компании, использование секретов производства материнской компании, эффективное корпоративное управление и т. д.). На микроэкономическом уровне негативные ПИИ эффекты могут проявляться в передаче «грязных» тех

нологий, несоблюдении санитарно гигиенических норм производства и экологических требований к эксплуатации ресурсов.

Отраслевые ПИИ эффекты могут быть горизонтальными, или внутриотраслевыми, и вертикальными, или межотраслевыми. Горизонтальное отраслевое воздействие ПИИ на развитие экономики проявляется в распространении технологий и опыта в управлении компаний инвесторов через внутриотраслевую миграцию рабочей силы и имитацию технологий. Вертикальные ПИИ эффекты возникают благодаря межотраслевым взаимосвязям с национальными компаниями предприятий с иностранным капиталом, которые могут играть роль как поставщиков сырья и материалов, так и быть покупателями товаров и услуг. Для налаживания производственных связей с местными предприятиями иностранные филиалы выдвигают определенные требования по повышению качества продукции, тем самым стимулируя необходимость модернизации. Появление компаний с ПИИ в отраслях инфраструктуры влияет на развитие большинства отраслей принимающей капитал страны.

Так, иностранные аудиторские компании требуют у клиентов соблюдения международных стандартов отчетности, что повышает уровень ведения бухгалтерского учета в местных компаниях клиентах, тем самым обеспечивая прозрачность при проведении хозяйственных операций. Положительное воздействие ПИИ на экономику страны — реципиента инвестиций на макроэкономическом уровне включает:

- увеличение финансовых ресурсов для развития реального сектора и инвестиций в основной капитал;
- трансферт технологий и модернизацию экономики;
- рост конкурентоспособности экспорта страны;
- увеличение занятости и повышение квалификации работников;
- прочие прямые и косвенные эффекты.

Потенциально возможные негативные ПИИ эффекты на макроэкономическом уровне связаны главным образом с антиконкурентной практикой ТНК; уклонением от налогов и злоупотреблением практикой формирования трансфертных цен ТНК; подавлением национальных производителей и вытеснением национальной продукции, технологий, торговых сетей и деловой практики.

В целом ПИИ могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на экономику принимающей инвестиции страны. Для усиления позитивных и снижения отрицательных эффектов необходима адекватная политика привлечения инвестиций, которая

с помощью набора стимулирующих и ограничительных мер призвана обеспечить максимальное положительное воздействие ПИИ на экономическое развитие.

Таким образом, привлечение ПИИ способствует устойчивому экономическому развитию страны. ПИИ могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на экономику принимающей инвестиции страны. Для усиления позитивного влияния и снижения отрицательных эффектов необходима адекватная политика привлечения инвестиций, которая с помощью набора стимулирующих и ограничительных мер могла бы обеспечивать максимальное положительное воздействие ПИИ на экономическое развитие и минимизировать отрицательные последствия привлечения ПИИ.

#### **1.5. Проблемы и перспективы инновационно-технологического взаимодействия развивающихся стран с ТНК**

Анализируя мировой опыт, можно выделить как положительные, так и отрицательные факторы влияния ТНК на технологическое развитие развивающихся стран.

Положительное воздействие ТНК на инновационно-технологическое развитие государства заключается в следующем. ТНК осуществляют функцию по трансферу передовых производственных технологий, способствуя ускорению инновационных процессов. Передовые технологические инновации в основном сконцентрированы в промышленно развитых странах, однако в последние десятилетия они все больше перемещаются за рубеж. ТНК играют важную роль и как инвесторы, и как поставщики инвестиционных товаров или технологий (лицензий).

ТНК содействуют трансформации развивающихся стран из экспортеров сырья в продавцов готовых изделий. Этот непосредственный вклад в структурные изменения развивающихся стран более важен, чем просто перемещение финансовых ресурсов по линии прямых инвестиций.

Открывая новое производство, ТНК могут способствовать снижению уровня безработицы и повышению квалификации специалистов. Вместе с тем следует отметить, что число рабочих мест, непосредственно связанных с прямыми инвестициями, невелико — менее 1 % экономически активного населения развивающегося мира.

Деятельность ТНК может иметь и негативные последствия для принимающей страны: захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно исследовательских структур принимающей страны. ТНК, обладающие даже в моменты потрясений крупными запасами финансовых ресурсов, активно используют неблагоприятную конъюнктуру для осуществления захвата других фирм.

Существует угроза того, что перемещаемые технологии и производства не будут отвечать высоким экологическим стандартам. Под давлением правительств и общественных организаций, вводящих все более жесткие экологические нормы и увеличивающих сборы за загрязнение окружающей среды, производственные корпорации переносят «грязные» производства в бедные страны. Страны, куда эти производства переносятся, получают компенсацию в виде роста производства и экспорта, открытия новых рабочих мест, притока инвестиций. Однако по мере роста влияния глобальных природоохранительных организаций и развития самих бедных стран эта тенденция меняется.

Существует угроза навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в системе мирового разделения труда. В развивающиеся страны ТНК перемещают отдельные операции с низким уровнем наукоемкости и низкой добавленной стоимостью, в то время как в стране базирования остаются научно исследовательские отделы и высокорентабельные циклы производственной деятельности.

Ориентация ТНК на поглощение влечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса. Крупные инвестиционные проекты, связанные с реальными капиталовложениями, отличаются известной устойчивостью — они не могут быть начаты без длительной подготовки и внезапно завершены без внушительных потерь. Политика захватов, наоборот, предполагает финансовую подвижность.

Устойчивое положение ТНК дает им возможность более решительных мер в случае кризисов: закрытие предприятий, сокращение производства, что ведет к безработице и другим сопутствующим негативным явлениям.

ТНК ограничивают возможности правительства в проведении самостоятельной инновационной политики. Интересы ТНК нередко не совпадают с научно технической политикой государства, в результате чего возникает конкуренция за ученых, специалистов, фирмы подрядчики, ресурсы и т. д.

Существует также угроза монополизации рынка. Имея значительные финансовые ресурсы, корпорации скупают более мелких конкурентов или уничтожают их при помощи демпинга, а затем повышают цены, получая от этого сверхприбыль. Такие действия особенно оправданы в капиталоемких и наукоемких отраслях промышленности. Так, компания «Боинг», поглотив несколько американских компаний — производителей самолетов, фактически разделила с европейским «Эйрбасом» рынок мирового гражданского самолетостроения.

ТНК представляют угрозу для кадрового научного потенциала принимающей страны. Располагая значительными финансовыми ресурсами, ТНК могут предложить своим рабочим более высокий уровень заработной платы и тем самым привлечь в компанию наиболее талантливых специалистов и квалифицированных работников.

Участие ТНК в финансировании исследовательских программ принимающей страны осложняет процесс формирования и реализации ее научно технической политики. Когда ТНК открывает лабораторию за рубежом, обычно она устанавливает взаимоотношения с местными университетами, академиями, государственными лабораториями через предоставление грантов, партнерства или совместные исследования. Длительное взаимодействие приводит к постепенному усилению влияния ТНК на систему национальных исследований и образования, то есть одну из основ государственности. Кроме того, происходит неизбежная утечка информации и специалистов. Другой повод для беспокойства в принимающих странах — приобретение лабораторий национальных фирм иностранными компаниями, что также потенциально создает угрозу использования научного потенциала конкурентами. Вместе с тем университеты и отдельные исследовательские группы получают доступ к технологическим программам корпорации, не говоря уже о финансовых и материальных ресурсах.

Стремясь из-за растущей конкуренции получить доступ к крупным интеллектуальным ресурсам ряда развивающихся стран и снизить издержки на исследования и разработки, ТНК осуществляют все больший процент своих НИОКР в государствах «авангарда» развивающегося мира. ТНК проводят здесь уже не только адаптационные или второстепенные НИОКР, но и все более серьезные работы. Другим механизмом выступает постоянно растущий международный аутсорсинг в сфере высокотехнологичных производств и услуг. Стабильно увеличивающаяся роль Индии, Китая, Тайваня, Сингапура и иных стран в данном процессе хорошо известна. Все это приводит к росту малого и среднего высоко- и среднетехнологического бизнеса в мире,



распространению и развитию новых технологий. Аналогичным образом крупнейшие ТНК сами нередко поощряют развитие в этих странах профильного малого и среднего высокотехнологического бизнеса, позволяющего адаптировать или совершенствовать их продукцию и обеспечивающего дополнительный ресурс новых технологий, идей и кадров.

Перевод научно технологической деятельности фирм за границу вызывает беспокойство руководства некоторых стран базирования ТНК, поскольку они опасаются ослабления собственного научного и технологического потенциала и конкурентоспособности в результате утечки технологий, относительного сужения национальной базы исследований.

Каждая страна самостоятельно определяет приемлемый баланс интересов, степень возможного взаимодействия с научно исследовательскими комплексами ТНК в разных отраслях, но общей тенденцией последних десятилетий является расширение масштабов и повышение скорости этого взаимодействия во всех развитых странах.